

## Trabajo Fin de Grado

El Catching up español respecto a la primera  
potencia europea. Un análisis del período 1950-2016

Autor

Alejandro Rodrigo Orós

Director

Fernando Collantes Gutiérrez

## Contenido

Resumen .....	2
1. Introducción.....	3
2. Análisis empírico.....	6
3. Descripción e Interpretación del gráfico .....	7
3.1. Brecha inicial .....	7
3.2. La excepción de los años 50 .....	10
3.3. El proceso de convergencia durante 1960-75 .....	14
3.4. El período de transición 1975-85 .....	18
3.5. Recuperación e integración europea 1986-2007 .....	22
3.6. Divergencia tras la crisis hasta la actualidad .....	27
4. Conclusiones.....	31
Bibliografía.....	33
Webgrafía .....	35
Anexo .....	36

## Resumen

El proceso de convergencia por parte de economías atrasadas se corresponde con un mayor crecimiento económico, que viene determinado, por el lado de la oferta, por una mejora de las bases tecnológicas que debe ser armonizado con un cambio de las capacidades empresariales, dentro de un marco regulatorio promercado, cuyo análisis debe ser abordado desde una perspectiva de largo plazo.

El caso español es un claro ejemplo de economía importadora de tecnología, que no ha participado de forma precisa, en tiempo y forma, de los avances surgidos en el exterior. Esto la convierte en una economía vulnerable, que no depende de sí misma, capaz de converger en períodos estructurales de ciclo expansivo, pero avocada al retraso en ciclos contractivos mientras no reúna una acumulación de capital adecuada ni realice una asignación eficiente de los recursos.

**Palabras clave:** catching up, gap, período estructural, tecnología, innovación, productividad, política económica, empresa, marco institucional, largo plazo.

## Abstract

The catching up of backward economies is based on a greater economic growth, generated by the supply side, by an enhancing in the technological roots which must be matched with business capacities, in a pro-market regulatory framework, which analysis must be studied from a long term perspective.

The Spanish case is a clear example of a technology importing economy, which has no participated in a correct way and time of developments arising abroad. Becoming a sensitive economy which does not depend on itself, being able to converge in structural periods of expansive cycle but doomed to an increase in the gap in contractive cycles as long as a correct capital accumulation and an efficient resource allocation is not met.

**Key words:** catching up, gap, structural period, technology, innovation, productivity, economic policy, company, institutional framework, long term.

## 1. Introducción

El crecimiento económico, definido como el incremento sostenido del Producto Interior Bruto (PIB) per cápita, ha sido analizado empíricamente por la visión central neoclásica del Modelo de Solow, que consideraba como variable exógena el crecimiento de la Productividad Total de los Factores (PTF), ponderando las contribuciones del capital físico y humano. Esta teoría de crecimiento económico moderno ha sido duramente criticada por nuevas corrientes que han sugerido una mayor importancia del capital humano y externalidades que afectan a la inversión, en una economía cada vez más abierta con mayores interrelaciones.

La utilización de la denominada contabilidad del crecimiento ha sido utilizada, mediante la inclusión de numerosas variables, para obtener evidencias empíricas que confirmasen la narración de los hechos, para así otorgar mayor objetividad al análisis. Su máximo representante ha sido Angus Maddison (1926-2010), economista británico especializado en historia macroeconómica cuantitativa. Su rigurosidad desde el punto de vista documental y estadístico del tratamiento de datos, ha servido de referencia a muchos autores.

A partir de su base de datos, voy a desarrollar un análisis cuantitativo comparativo entre la primera economía europea y la cuarta, en una serie temporal que abarca desde 1950 hasta 2016<sup>1</sup>, con el objetivo de tratar de averiguar si existe un patrón cíclico entre ambas economías y cuáles han sido los factores que han contribuido a ese proceso de “catching up” o de incremento del “gap”. Una vez obtenga el análisis empírico, mi propósito es reflejar una correspondencia entre aspectos teóricos y cualitativos que expondré y dicha evidencia empírica, de manera que el resultado empírico sea consistente con la teoría. Los aspectos cualitativos a exponer serán abordados desde las tres perspectivas siguientes:

- Oferta: bases tecnológicas, capacidades empresariales y marco regulatorio, y como resultado crecimiento económico (PIB per cápita).
- Demanda: estructura del PIB, consumo y distribución de la renta.
- Largo plazo.

---

<sup>1</sup> La razón por la que no comienzo nada más acabada la Segunda Guerra Mundial es la de eliminar el ruido que el conflicto bélico produciría en mi análisis.

Desde un punto de vista cualitativo, puede analizarse que los factores que propiciaron un mayor desarrollo económico en Alemania fueron, en primer lugar, un factor geográfico, donde su localización en el centro de Europa lo situaban en medio de naciones desarrolladas, donde podía aprovecharse de mejoras tecnológicas surgidas primero en Inglaterra y la ausencia de cadenas montañosas facilitaban la productividad de la tierra para la agricultura y facilitaba las comunicaciones y el transporte, además de un clima menos seco, con grandes ríos navegables y riqueza en materias primas que permitía la explotación minera, de hierro y carbón, para el desarrollo industrial (cuena del Ruhr). Un segundo factor es el demográfico, donde un mayor número de habitantes incentiva a la especialización, al haber una mayor y heterogénea demanda interna, donde las fábricas se ven obligadas a aumentar de tamaño y generar economías de escala.

Merece la pena destacar también antecedentes históricos y económicos, como transición hacia una mejor comprensión del período que posteriormente se analizará. La apertura estratégica internacional de Prusia a través del Zollverein, como unión aduanera, eliminando aranceles interiores y moderando los exteriores, fue el comienzo de lo que terminaría siendo el estallido de la 1ª revolución industrial en Alemania con la unificación en 1871. Demostrando que es necesario plantear reformas institucionales cuando surgen cambios estructurales en la economía, así como una correcta adaptación de las infraestructuras, que debe venir propiciada por el cambio tecnológico (ferrocarril), y que tan correctamente fueron aplicadas en Alemania para producir sinergias, en una elevada fase de desarrollo industrial, que generó un círculo virtuoso de crecimiento, que lamentablemente se vio frenado por sus conflictos bélicos en Europa.

En contraste con España, que destinaba recursos ociosos a sus colonias para lograr el sostenimiento del imperio, con un elevado gasto militar, dentro un marco institucional y una política económica antiequidad que aumentaba la desigualdad en detrimento del emprendimiento y la competitividad. A diferencia de Alemania, que ya presentaba una civilización industrial, en España el peso de la agricultura en el PIB todavía era mayor que el de la industria y mantenía ocupada a la mayoría de la fuerza del trabajo, dada la menor productividad del sector primario y la escasa base tecnológica del país.

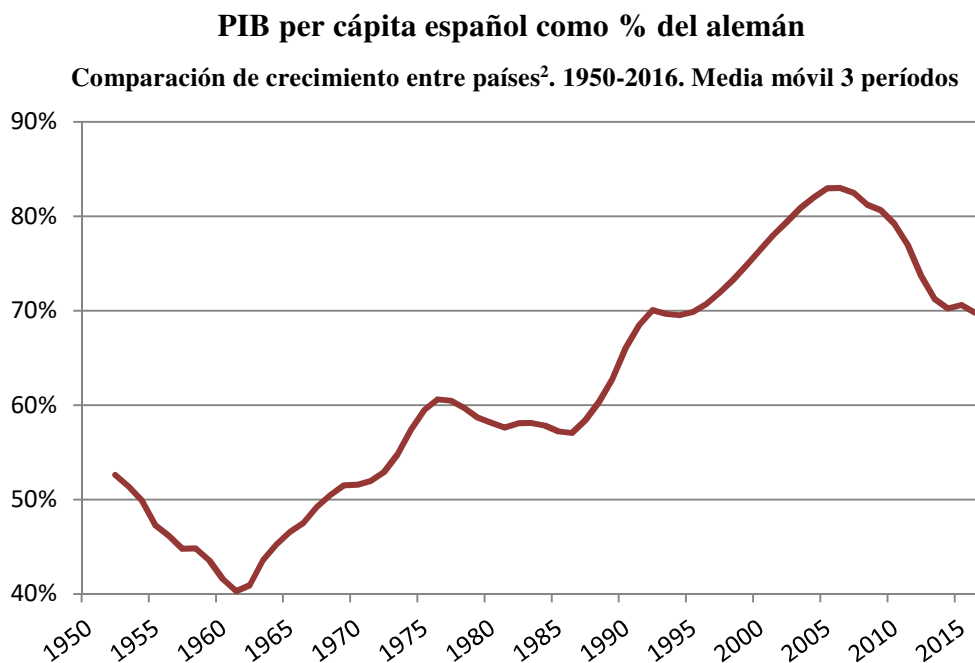
Según Pollard, no es la nación sino una región la que despegó económicamente, en el caso español País Vasco, Cataluña y Madrid, corroborando que en los países centrales el desarrollo llega a extenderse por todo el territorio, mientras que en las

naciones periféricas ese desarrollo no supera las barreras geográficas de las regiones más avanzadas, generando grandes desigualdades entre la población de un mismo país, de manera que un análisis a nivel agregado pierde eficacia, también incluso para Alemania, donde por supuesto en las primeras etapas del análisis se considerará únicamente a Alemania Occidental (RFA) hasta su unificación y en donde se podrán apreciar grandes diferencias iniciales, que aún persisten, entre el este y el oeste.

El análisis demostrará las ventajas del atraso para crecer a mayor ritmo que los líderes ya que la transferencia de tecnología, la inversión extranjera directa, la mejora en los “terms of trade” y el aumento de las exportaciones, donde el turismo tiene un peso muy importante en la economía española, genera un proceso de convergencia reduciendo el “gap”, pero que lamentablemente vuelve a ampliarse en períodos de recesión y desequilibrios macroeconómicos, incluso en períodos de estancamiento, que manifiestan la vulnerabilidad de la economía española ante ciclos contractivos, debido a su modelo productivo y a problemas estructurales.

## 2. Análisis empírico

La siguiente gráfica muestra el proceso de “catching up” de la economía española. La aplicación de una media móvil tiene la finalidad de suavizar la serie, a fin de eliminar el ruido y apreciar con mayor facilidad los períodos de convergencia y divergencia a primera vista, no obstante, la delimitación de los períodos para el análisis no se aplicará conforme a este cálculo estadístico, ya que es necesaria una precisión en las fechas para un correcto seguimiento cronológico de los hechos:



Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison<sup>3</sup>

La evidencia empírica corrobora que la economía española converge en fases de crecimiento económico acelerado en toda Europa, la Edad de Oro y la Nueva Economía, a excepción de los años 50 por razones que se expondrán a continuación, y diverge en períodos de problemas económicos generales mostrándose incapaz de cerrar el “gap”. Además, existe una amplia brecha al comienzo de la serie que es conveniente analizar.

<sup>2</sup> Precios reales; Benchmark 2011 USD.

<sup>3</sup> Maddison utiliza un método estadístico basado en la conversión de renta expresada en la divisa de cada país en dólares internacionales y no a tipo de cambio de mercado, porque su volatilidad no refleja la estructura exacta de precios relativos.

### 3. Descripción e Interpretación del gráfico

#### 3.1. Brecha inicial

##### - Alemania

Al finalizar la guerra, los estadounidenses se vieron obligados a mantener a la población alemana, dado el elevado grado de desorganización de su economía. Según Abelshauser, al finalizar el conflicto los alemanes poseían un 11% más de capital fijo en el sector industrial respecto a 1936, no obstante, el grado de destrucción era palpable a nivel de infraestructuras de transporte y comunicaciones, así como en viviendas y hogares.

Ante esta situación los estadounidenses se encontraban con un dilema, dejar de lado a Europa y que continuase con su dependencia histórica repleta de conflictos u otorgarles un futuro económico común que eliminase cualquier posibilidad de nuevos enfrentamientos. Ante la disyuntiva, el gobierno americano preparó un plan, de 4 años de duración, de apoyo a la reconstrucción de países europeos que quisieran beneficiarse, siendo anunciado oficialmente por el secretario de Estado americano como Programa de Recuperación Europea (PRE)<sup>4</sup>, aunque es conocido comúnmente como Plan Marshall.

La elección no fue difícil, ya que con la intervención surgiría un nuevo socio comercial, eliminando así el riesgo a otra gran crisis como la del 29. El “dollar gap” conocido como la escasez de USD, en los bancos centrales, necesarios para financiar las importaciones europeas, generaba un círculo vicioso ya que al no poder exportar no podían financiar sus importaciones, creando así una barrera al comercio. Además, era necesario hacer frente al expansionismo soviético, por lo que debían ganar adeptos para imponer su capitalismo basado en una economía de mercado.

El objetivo del PRE era cubrir a través de ayudas los déficits de la balanza de pagos de países europeos<sup>5</sup>, para recuperar los procesos productivos sin tensiones inflacionarias y fortaleciendo la cohesión social.

El mecanismo de distribución se basaba en transferencias directas de bienes (materias primas, maquinaria, equipamientos...), así se evitaban especulaciones financieras y la malversación de fondos. Se abrieron oficinas en cada país para estudiar

<sup>4</sup> Denominado según Eichengreen como un programa de ajuste estructural.

<sup>5</sup> Surgió posteriormente, en 1950, la Unión Europea de Pagos (UEP), estableciendo instrumentos que mejorasen los métodos de intervención en los mercados financieros, para facilitar la cooperación monetaria.



qué bienes eran los más adecuados para reactivar la industria <sup>6</sup>, importándolos directamente a los gobiernos quienes organizaban su venta a nivel nacional. Los fondos obtenidos se acumulaban en los llamados “fondos de contrapartida”.<sup>7</sup>

Abelshauser destaca que no influyó tanto a nivel cuantitativo el PRE en Alemania sino a nivel estratégico ya que se reconstruyó con sus “propias fuerzas” bajo un nuevo orden internacional sin impedimentos político-militares.

Esta interpretación refleja la contribución organizativa americana, fruto de su experiencia en la planificación y administración de empresas de grandes dimensiones. Así se fundaron los organismos necesarios que proyectarán la correcta dirección de las relaciones comerciales internacionales, dando un impulso estratégico a lo que muchos consideran el inicio del proceso de integración europea.

La insistencia americana y la propia naturaleza del PRE generó fuertes incentivos a la cooperación internacional para atajar la recuperación económica, surgiendo así la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) en 1948. Organización supranacional que canalizaba las peticiones individuales, pero que debían ser compatibles a nivel agregado.

Se fundaron empresas públicas y se llevaron a cabo nacionalizaciones, para cumplir con objetivos de política económica orientados a sostener la oferta. La reforma monetaria de 1948 volvió a poner en funcionamiento la economía social de mercado, con un papel importante del Estado, para conformar una economía mixta que tratase de corregir efectos distributivos inaceptables y una cooperación sindicatos-patronal cuya legislación permitía la presencia de representantes sindicales en los consejos de supervisión de las compañías.

En definitiva, las claves que llevaron a una rápida integración de Alemania consigo misma y a nivel internacional fueron la transformación industrial, financiera, comercial y social, que tenían como eje central el carácter estratégico promercado del PRE. El gobierno logró implantar, por el lado de la oferta, reformas institucionales adecuadas y políticas económicas compatibles con un nuevo panorama internacional más cooperativo,

---

<sup>6</sup> Los americanos tenían la responsabilidad última del sistema, obligándose a controlar y evitar fallos de mercado lo cual requería un alto nivel de interferencia en asuntos nacionales (factor clave para la no adhesión de URSS al PRE).

<sup>7</sup> Estos fondos obtenidos por el gobierno alemán, al vender los bienes importados, se inyectaban a la economía en forma de préstamos que debían ser invertidos, mayormente, en sectores estratégicos de la industria.

que mejoraba las relaciones comerciales y aumentaba las expectativas de negocio de las empresas, es decir, se produjo una liberalización económica que tenía como resultado el aumento de la competencia, permitiendo unos adecuados niveles de inversión y una distribución eficiente de los recursos que permitiría una mejora en las bases tecnológicas y las capacidades empresariales del país.

- España

El sistema autoritario implantado, basado en la autarquía, alargó la posguerra de forma que hasta 1952 no se alcanzaron los niveles de PIB per cápita de 1936, en contraste con la rápida recuperación alemana.

El aislamiento internacional impedía a los empresarios españoles aprovecharse y participar de las mejoras tecnológicas y las innovaciones producidas en el resto del mundo, que son retroalimentadas por la competencia, tanto a nivel nacional como internacional, entre empresas.

Por tanto, por el lado de la oferta, España poseía unas bases tecnológicas escasas, así como débiles capacidades empresariales dado el pequeño tamaño de las empresas españolas. Tampoco ayudaba el marco institucional, conformado por una elevada regulación de la actividad económica y controles de precios que no permitían la libre fijación de los mismos por el libre juego entre oferta y demanda<sup>8</sup>. Como resultado, la ausencia de crecimiento económico no permitía elevar los niveles de bienestar de la población.

Por el lado de la demanda, el débil consumo interno y la alta desigualdad en la distribución de la renta, unidos a una estructura del PIB donde el sector primario representaba todavía la mayor parte del mismo, no creaban, junto a la oferta, un ambiente estimulador de la inversión. De esta manera la economía española permanecía estancada con bajos niveles de desarrollo.

En la siguiente tabla pueden apreciarse las marcadas diferencias que experimentaban las economías de ambos países, destacando la rápida recuperación de Alemania:

---

<sup>8</sup> Fomentando la creación de mercados negros, conocido como el estraperlo, donde se efectuaban, a espaldas del Estado, transacciones de bienes y servicios.

**Tabla 1. Comparación de Crecimiento por PIB per cápita. USD benchmark 2011.**

	<b>Alemania</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>	<b>España</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>
<b>1946</b>	4.478		4.109	
<b>1947</b>	4.921	9,9%	4.157	1,2%
<b>1948</b>	5.724	16,3%	4.115	-1,0%
<b>1949</b>	6.631	15,8%	4.064	-1,2%
<b>1950</b>	7.840	18,2%	4.098	0,8%
<b>Promedio</b>		<b>15,1%</b>		<b>-0,1%</b>
<b>Acumulado</b>		<b>75,1%</b>		<b>-0,3%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison.*

### **3.2. La excepción de los años 50**

La Edad de Oro, se caracteriza por tener altas tasas de crecimiento, inflación controlada y débiles fluctuaciones en el ciclo económico, que no son aprovechadas por una economía más débil como la española para converger y reducir el “gap”.

#### **- Alemania**

La desproporción entre capital físico y humano, dada las enormes remesas de inmigrantes que llegaban sobre todo de Alemania del Este, con habilidades y conocimientos al mismo nivel que los trabajadores de la parte occidental, requería una rápida inversión en capital fijo. Este mayor capital humano produjo una mayor rentabilidad de las inversiones. El proceso de americanización introdujo modernas técnicas de producción y dirección orientadas hacia el consumo de masas. Esta transferencia de tecnología aumentó las bases tecnológicas del país, incrementando la productividad, mientras que los nuevos métodos de dirección mejoraron las capacidades empresariales. Todo ello desarrollado junto con una correcta adaptación del marco institucional ante los cambios estructurales de la economía. Este incremento de la productividad, unido a la moderación salarial<sup>9</sup>, produjo

<sup>9</sup> La redistribución de agricultores hacia la industria tuvo como característica importante la aceptación, por su parte, de niveles salariales bajos en relación a la productividad. Las condiciones de un mercado laboral con exceso de fuerza de trabajo redujeron el poder negociador de los sindicatos. Esto tuvo efectos de contención en la inflación.

la acumulación de importantes beneficios para las empresas, que veían como los márgenes aumentaban, elevando la rentabilidad y estimulando así la inversión. El restablecimiento de las infraestructuras, abaratando los costes de transporte y mejorando las comunicaciones, mejoró las expectativas de los inversores y propició la difusión tecnológica. La nueva liberalización del comercio creó nuevos patrones de consumo, fomentando la especialización del trabajo y la aparición de economías de escala que minimizaban el coste marginal unitario de la producción (Abramovitz, 1989). El aumento de la dimensión de las fábricas conllevó una disminución de los costes laborales unitarios (CLU), que unido a las mejoras técnicas y a una fuerza del trabajo cualificada disparó el crecimiento económico, obligando al banco central<sup>10</sup> a aumentar la masa monetaria y a aplicar medidas de racionalización del crédito. La reducción de costes produce una caída en los precios relativos, que incrementan la demanda de bienes, generando un círculo virtuoso de crecimiento. Por otro lado, la disolución de grupos de presión tras la guerra que pudiesen afectar a las decisiones tomadas por el gobierno, evitaron el desarrollo de un proceso de esclerosis (Olson, 1987).

#### - España

El objetivo durante el primer franquismo fue la estabilidad política del régimen sobre cualquier otro fin, esto supuso una ineficiente asignación de los recursos, proveyendo una situación ventajosa a poderosas coaliciones que a cambio de aportar apoyo al régimen obtenían rentas del sector público e interferían en las decisiones económicas del país (Fraile, 1993).

Por el lado de la oferta, la no aplicación de políticas de libre comercio, desincentivaban la industrialización, siendo además la inversión dependiente del ahorro interno dadas las restricciones a la entrada de capitales extranjeros. La regulación económica mediante restricciones cuantitativas, aranceles y control de divisas implicaba la imposición de un sistema de cambio fijo con persistentes diferenciales de inflación respecto a sus socios comerciales, haciendo necesaria la revalorización de la peseta<sup>11</sup> con la consiguiente pérdida de competitividad en los intereses exportadores. La disminución

---

<sup>10</sup> El Deutscher Länder fue fundado en 1948 y fue sustituido por el actual Bundesbank en 1957.

<sup>11</sup> Se desarrolló un mercado negro de tipos de cambio que evidenció la debilidad de la economía española, en donde la peseta experimentó una fuerte depreciación.

en las exportaciones necesaria para financiar las importaciones terminó por agotar las reservas de divisas del banco central. La búsqueda de soluciones, a través de acuerdo bilaterales de comercio y un sistema de licencias comerciales, fueron iniciativas ineficientes a nivel de costes. El proteccionismo, que limitaba a un 25% la participación de capital extranjero en las empresas, para prevenir su control no atraía inversión extranjera directa que transfiriese tecnología a la economía. Todos estos factores generaron cuellos de botella con la escasez en la importación de materias primas y bienes de capital (de la Dehesa y otros, 1991).

La falta de orientación proequidad de la Hacienda Pública, con escasa presión fiscal progresiva, un gasto público escaso en relación al PIB y la introducción de cotizaciones sociales para paliar los efectos negativos de la vejez, accidentes y enfermedades fue transferida directamente a los consumidores vía mayores precios, ya que al ser una economía muy protegida apenas había competencia externa, representando así la política fiscal un instrumento fallido en beneficio de la igualdad (Collantes, 2017).

El Instituto Nacional de Industria (INI), servía al gobierno como instrumento estratégico de intervención directa en la economía, para coordinar la industrialización del país, mediante un programa de inversiones en infraestructuras y el desarrollo de industrias estratégicas, entre las que incluía la de defensa, aunque la primación en criterios de gestión orientados a maximizar la producción física sin tener en cuenta los costes de oportunidad, y a veces ni siquiera de rentabilidad, de los proyectos que acometía le hacían ser ineficiente (Collantes, 2017). La inversión en infraestructuras fue acertada para una posterior transición tecnológica en los 60 que generase una eficiente interdependencia entre industrias.

Por el lado de la demanda, la política laboral franquista fijaba salarios nominales que no compensaban la inflación, por tanto, se producían disminuciones del salario real. La prohibición de sindicatos obreros impedía la negociación colectiva para luchar contra este deterioro del poder adquisitivo, por tanto, aunque el PIB per cápita no cayó sí lo hicieron los salarios reales, provocando shocks de demanda, dados los bajos niveles de ingresos per cápita y el aumento de la desigualdad en la sociedad (Collantes, 2017).

No obstante, comenzó en los 50 un proceso gradual de apertura internacional iniciado con acuerdos bilaterales con Estados Unidos durante la Guerra Fría, que marcarán el inicio

del “catching up” en la siguiente década. A su vez, comienza a producirse un cambio estructural hacia la industria, extendiéndose por más zonas debido a las mejoras en infraestructuras de transporte y comunicaciones, en donde comienza a producirse una transición de trabajadores y producción respecto al PIB de la agricultura hacia el sector secundario, lo que generó importantes avances en productividad<sup>12</sup>, limitado, dadas las dificultades de los empresarios para acceder a mercados extranjeros, siendo prerequisite para el posterior crecimiento acelerado de los 60, dada una acumulación de capital físico y humano que será aprovechada para converger en el período posterior.

En resumen, el elevado déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos, el control artificial de la inflación, mediante la fijación de precios, que generaba desequilibrios de mercado y el proteccionismo en una economía con escasez de materias primas y escasos niveles de inversión en investigación, capital humano y bienes de equipo (pésimas bases tecnológicas y capacidades empresariales y organizacionales limitadas, dentro de un marco institucional que no fomentaba la competencia ni la aplicación de políticas económicas proequidad), terminaron por colapsar el sistema.

**Tabla 2. Comparación de Crecimiento por PIB per cápita. USD, benchmark 2011.**

	<b>Alemania</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>	<b>España</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>
<b>1950</b>	7.840		4.098	
<b>1960</b>	15.565		5.960	
<b>Promedio</b>		<b>7,1%</b>		<b>3,9%</b>
<b>Acumulado</b>		<b>98,5%</b>		<b>45,4%</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison*

<sup>12</sup> Hubo un fuerte incremento de la inversión, no sólo a nivel estatal en la construcción de infraestructuras y una fuerte iniciativa hacia el sector energético, sino que un aumento de la iniciativa privada, por parte de las clases altas, ayudó a crear empleo y estimular la demanda doméstica.

### **3.3. *El proceso de convergencia durante 1960-75***

#### **- Alemania**

Merece la pena destacar la prematura dimensión que adquirieron las redes organizacionales en el país, que coordinaban las decisiones económicas de los agentes privados. Por un lado, las relaciones industriales venían influenciadas por una alta organización sindical no sólo a nivel de planta sino también a niveles corporativos habiendo conseguido importantes avances con una alta protección del empleo y nuevos derechos laborales como la reducción de la jornada de trabajo. Relaciones en las que posteriormente se incorporó el gobierno con un pacto tripartito. No obstante, a partir de 1966 comenzó una disminución de la tasa de crecimiento anual, con descensos de la producción que produjeron una mayor caída proporcional del empleo. Empezó a producirse un descenso de la productividad laboral, que obligó a los empresarios a introducir importantes cambios en la tecnología utilizada y a implantar nuevos sistemas de evaluación laboral (Müller-Jentsch, 1981).

La tensión social estalló con las huelgas industriales de 1969, en donde se alcanzó un acuerdo que permitió subir los salarios, demostrando que se había producido una mejora de su posición negociadora en la elaboración conjunta de los convenios colectivos, que provocó cambios en la legislación, lo que generó tensiones inflacionarias.

Comenzó a llevarse a cabo una estrategia nacional, consistente en mantener los precios internos más elevados que los precios de exportación de manera que se maximizasen los beneficios manteniendo la competitividad y tratando de aumentar la cuota de mercado, además, en caso de que la demanda endógena se viese saturada los niveles de producción, con la misma capacidad instalada, podían mantenerse gracias a la demanda externa (Carlin, 1987).

La caída relativa de la productividad venía provocada por un cierto grado de obsolescencia del capital físico, fundamentalmente maquinaria y bienes de equipo, puestas en funcionamiento durante el PRE, en donde era necesario acometer, no sólo inversiones por reemplazamiento o reparaciones, sino introducir innovaciones que permitiesen mantener la senda de crecimiento.

- España

El deterioro de la posición de la posición internacional concluye en 1960, ya que a partir de esta fecha se cumplirá la hipótesis de convergencia incondicional, en donde se mostrarán claramente las “ventajas del atraso”, al introducir directamente en el sistema productivo una tecnología con innovaciones incrementales y perfeccionamientos ya incorporados, además, lo ya comentado anteriormente; sobre el grado de obsolescencia que comenzaban a experimentarse en Alemania.

Se produce un mayor en productividad debido a una transición sociometabólica hacia la industria, produciéndose cambios estructurales en la economía, hacia sectores intensivos en capital (Collantes, 2017).

El Plan de Estabilización de 1959, supone el inicio del 2º Franquismo, con una política reformista basada en la desregulación y liberalización económica, que suavizaba los aranceles en favor de una economía más abierta que pudiese aprovechar mejor los avances del exterior, pudiendo compartir los incrementos que se produjesen de la productividad, dejando atrás un proteccionismo que impedía una asignación eficiente de los recursos y orientaba la estructura productiva española hacia sectores con escasa ventaja comparativa sostenible. Ahora era la industria el sector motriz de la economía, con un fuerte componente tecnológico transferido, que tenía en la agricultura, la construcción y los servicios los apoyos necesarios para generar un crecimiento virtuoso que se retroalimentaba. En la agricultura se introdujo ingeniería mecánica que disparó la productividad laboral. El crecimiento urbano, ligado a la urbanización, aumentó la demanda de construcciones en infraestructuras, viviendas y centros de ocio, dando comienzo al éxodo rural. Una demanda agregada más heterogénea hizo más atractiva la especialización, propiciando ganancias en la productividad y una mejor asignación eficiente de los recursos, según Adam Smith<sup>13</sup>. También, el aumento de la demanda doméstica y sobre todo el acceso a un gran mercado exterior, favoreció la aplicación de economías de escala, que minoraba los costes y provocaba una disminución de los precios relativos, motivando un incremento de la demanda. La exportación de turismo, y una demanda interna en auge, ayudó a una mejora de la balanza comercial y a la terciarización de la economía (Collantes, 2017).

---

<sup>13</sup> Crecimiento Smithiano, en comparación al Schumpeteriano; basado en una expansión del potencial centrado en las innovaciones y que puede impulsarse con una mayor intervención estatal mediante subvenciones.



Todos estos cambios vienen acompañados con reformas institucionales, que construyeron un marco más estable con elementos más permisivos (derechos de propiedad, disminución de costes de transacción...) que permitiesen el desarrollo económico y una nueva política económica promercado, aunque todavía quedaba mucho por avanzar en todas sus variables, ya que a nivel de política monetaria, la prohibición de financiar el déficit del gobierno mediante la monetización de deuda pública, las restricciones al crédito y la falta de una reforma del mercado financiero no terminaban de estimular la inversión. A nivel de política fiscal, también faltó la aplicación de una reforma estructural, donde la aplicación de políticas ortodoxas centradas en la estabilidad presupuestaria y la contención del gasto público no lograba alcanzar los niveles de inversión necesarios ni aplicar políticas redistributivas del ingreso proequidad, aunque es cierto que se produce un aumento en relación al PIB y comienzan a emitirse nuevas transferencias sociales. También fue necesaria la aplicación de nuevas infraestructuras de transporte y de comunicación debido al progreso técnico y a una transformación de la economía, que había mejorado y ampliado las bases tecnológicas y las capacidades organizacionales.

El rendimiento macroeconómico se apreciaba en un incremento de la masa monetaria <sup>14</sup> y un aumento de las exportaciones, explicado por la ganancia de competitividad<sup>15</sup>, gracias a la devaluación de la peseta en un 43% en 1959 (Donges, 1976) y también un mayor incremento en la productividad respecto a los países más avanzados como Alemania (Dowrick y Nguyen, 1989). No obstante, una elevada inflación y el aumento del gasto produjeron desequilibrios presupuestarios que disminuyeron el rendimiento y aumentaron el déficit público.

La apertura internacional aumentó la exportación de manufacturas y la entrada de capital extranjero, en donde las filiales de multinacionales, a través de una inversión directa, eran portadoras de desarrollos tecnológicos y mejoras en las capacidades organizativas empresariales, que eran copiadas, además creaban miles de puestos de trabajos con su consiguiente mejora en la demanda doméstica. También el retorno de capitales españoles, la FDI, la mejora de las exportaciones y la inyección de liquidez en la economía llevó a apreciar la peseta respecto a otras divisas y aceptar su convertibilidad externa en 1961<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> Inyección de liquidez en la economía por parte del Banco de España.

<sup>15</sup> Ventaja competitiva en costes laborales respecto a Alemania (Donges, 1976).

<sup>16</sup> Recordar que estaba vigente el patrón de cambios oro, conocido como sistema Bretton Woods, en donde el USD era la única moneda convertible a oro, mientras que al resto de divisas se les aplicaba un

En 1964 surge una reorientación en la intervención del gobierno mediante la puesta en marcha de los llamados Planes de desarrollo a aplicar en tres etapas hasta 1975. Esta mejora otorgó a las empresas el rol principal de motor económico para el desarrollo, no obstante, el nivel de inmiscusión del Estado todavía era elevado, ya que actuaba de manera cautelar para la desregulación y la desmantelación de barreras de mercado y eso supuso un retraso para el crecimiento (González, 1979), ya que según Fraile (1993) el gobierno pensaba que una repentina apertura podía tener costes sociales en términos de producción y empleo así como la presión de grupos de interés (esclerosis).

En conclusión, la liberalización y apertura al exterior permitieron participar de las ventajas que se produjeron en países más desarrollados. A nivel interno, se conformó un marco regulatorio e institucional que permitió una asignación más eficiente de los recursos, se generó un ambiente más propicio para la inversión dada una mayor estabilidad, una restauración de la confianza y un aumento de la demanda agregada que mejoró las expectativas de empresarios y emprendedores y una restauración de la confianza.

La formación bruta de capital aumentó a tasas del 5,7% anuales, confirmando una intensificación en capital. La PTF creció al 3,8% anual durante 1965-75 en toda la economía, mientras la agricultura lo hacía al 2% y la industria al 6,5% (Suárez, 1992).

**Tabla 3. Comparación de Crecimiento por PIB per cápita. USD, benchmark 2011.**

	<b>Alemania</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>	<b>España</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>
<b>1960</b>	15.565		5.960	
<b>1975</b>	24.323		14.933	
<b>Promedio</b>		<b>3,0%</b>		<b>6,3%</b>
<b>Acumulado</b>		<b>56,3%</b>		<b>150,6%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison

tipo de cambio respecto al USD. Este sistema monetario dejó de utilizarse en 1971, al poseer sólo Estados Unidos un 20% de las reservas mundiales de oro.

### **3.4. *El período de transición 1975-85***

La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) acordó en 1973 reducir la producción de petróleo, para que sus economías no se viesan lastradas. Esta decisión generó un shock por el lado de la oferta, ya que al reducirse la misma, el precio de esta y otra materias primas aumentó, lo que afectó directamente a Alemania y España, al ser países netamente importadores de petróleo.

Esta crisis internacional fue el punto de inflexión hacia un nuevo período estructural, caracterizado por una civilización posindustrial y un proceso de terciarización integral en las economías causado por el desarrollo de la 3ª Revolución industrial, donde la informática y las telecomunicaciones conformarán el centro del progreso hacia la globalización económica.

Estos avances producidos dentro del campo científico-tecnológico complicarán el proceso de imitación de los países menos avanzados, es decir, aquellos con un menor componente tecnológico dentro de su modelo productivo, surgiendo un modelo empresarial cuyo crecimiento económico se basa más en la innovación para mejorar la productividad del trabajo (Eichengreen, 2007).

#### **- Alemania**

La adaptación de un sistema de tipos de cambio flotante hacia 1973 con la finalización del Sistema Bretton Woods, produjo una apreciación del marco alemán dada la fortaleza de su economía y dado el shock externo anteriormente mencionado que afectó directamente a sus industrias principales, propiciando una actuación por parte del Bundesbank, banco central, de ajuste monetario no acomodaticia, con el objetivo de controlar tensiones inflacionarias y que su economía se viese lo menos afectada posible. Se produjo un descenso en la producción, con un descenso del empleo y una disminución de la rentabilidad que fue necesario llevar a cabo a corto plazo para continuar en el futuro con los objetivos estratégicos a largo plazo de recuperación de la inversión y rentabilidad. Contener los salarios era necesario para no forzar de nuevo al banco central a realizar un nuevo ajuste de política monetaria, por lo que no se atendieron las reclamaciones salariales de trabajadores públicos de 1973.

La evidencia econométrica de Bhaskar y Glyn (1992) corroboró el rol que tiene una disminución de la rentabilidad para una caída directa en la inversión.

A finales de los 70 se produjo una pérdida de competitividad debido a un descenso relativo de la productividad, que no fue compensada lo suficiente con una moderación salarial, por lo que la estrategia llevada a cabo fue un mantenimiento de la cuota de mercado reduciendo el margen de beneficio, como consecuencia en los 80 Alemania mantuvo una estructura industrial en manufacturas altamente correlacionada con la estructura de exportaciones mundiales, aunque erosionó su mercado doméstico con un aumento de las importaciones<sup>17</sup>.

El frágil equilibrio del binomio salarios-beneficios empresariales se rompió en este período de mayores turbulencias y ajustes, demorando una redistribución más equitativa del ingreso que venía produciéndose desde los años 50, no obstante, el programa de formación dual o educación vocacional,<sup>18</sup> centrado en una educación más práctica dentro de la empresa como aprendiz, ha funcionado y se mantiene con un notable éxito en el país germano, al aportar valor para el empresario, mediante la adquisición de aptitudes y conocimientos valiosos por parte del potencial trabajador y que tienen un prestigio semejante al que ofrece la educación superior universitaria. Este sistema de formación, encuadrado dentro del sistema educativo alemán, ha mejorado las condiciones de trabajo de los que optan por esa rama, reduciendo la desigualdad con trabajadores altamente cualificados que pudieron permitirse una formación más longeva.

En definitiva, los shocks externos por el lado de la oferta, afectaron a los patrones de consumo y producción, de manera que era necesario un lapso temporal para la reestructuración y la adaptación a los nuevos precios, en donde las grandes empresas reaccionaron con nuevas técnicas como la subcontratación, para eliminar el riesgo y reducir tamaño en procesos de escisión, o procesos *just in time* para reducir costes, de manera que lograron flexibilidad ante una economía más volátil que producía mayores niveles de incertidumbre.

---

<sup>17</sup> Test de competitividad de mercado: habilidad de una economía para mantener su posición en mercados internacionales y al mismo tiempo en el mercado doméstico. Alemania es un líder de la exportación mundial y destaca su superávit de la balanza comercial.

<sup>18</sup> En España es conocido como formación profesional.

- España

Se abre un período de inestabilidad política que da paso a un ambiente de desinversión, inflación y destrucción de puestos de trabajo, dando paso a un período de estanflación. La rigidez del mercado de materias primas actuó de freno para una redistribución eficiente de los recursos. La estructura productiva del país transitó parcialmente hacia una industria pesada con una débil demanda. La sensibilidad de la economía ante crisis internacionales afectó a la producción del país, aunque se produjeron efectos contrarios en los salarios reales, que se dispararon entre 1973-76. El gobierno implantó políticas compensatorias para minimizar el impacto de las alzas en los precios de la energía, pero a costa de un déficit corriente y una inflación que alcanzó el 24,5% en 1977.

Los acuerdos de la Moncloa representaron un paquete de reformar estructurales y medidas de política económica donde se introdujeron estabilizadores automáticos. La reforma fiscal, junto a un proceso acomodaticio, reorientó la Hacienda Pública hacia la equidad y la progresividad. Se aplicó una política monetaria activa para reducir las expectativas de inflación y lograr un control más eficiente sobre la misma, se fijó un nuevo tipo de cambio un 20% más bajo para compensar el déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos a corto plazo. La rigidez heredada de la legislación laboral del franquismo impidió los despidos masivos y tampoco otorgaba flexibilidad al empresario.

Estas primeras medidas compensaron el desequilibrio externo y la moderación salarial mantuvo la rentabilidad empresarial, no obstante, cabe destacar como puntos negativos el descenso de la producción y las condiciones del mercado laboral.

En 1982 se trató de extender y profundizar los Pactos, con una reforma de los sectores industriales más afectados por la crisis del petróleo y se priorizó una mayor apertura económica del país. Se produjo la liberalización de los mercados financieros, así como de los tipos de interés y la movilidad de capitales. Las devaluaciones de la moneda tenían un efecto positivo a corto plazo para revertir la situación y atajar desequilibrios macroeconómicos, mientras que la aplicación de un ajuste monetario más restrictivo trataba de controlar el auge de los precios. El gasto público se aumentó en relación al PIB<sup>19</sup>, debido a un incremento en las transferencias sociales y una fuerte inversión pública

---

<sup>19</sup> Pasó del 25% del PIB en 1975 al 36% en una década (González-Páramo, 1992).

En conclusión, el shock produjo una deceleración en la actividad económica hasta 1985, minorando la demanda agregada, por lo que la acumulación del capital y la PTF explican el crecimiento económico durante el período analizado, pero no es capaz de llevar a cabo el proceso de “catching up”.

Destacó el incremento de la deuda pública del 13% al 45% del PIB en la década de transición hacia la democracia, asociada a la introducción del estado del bienestar, con importantes cambios institucionales, y los costes de la reconversión industrial. Además, el no incremento de los ingresos fiscales disparó el déficit público, al activar, una elevada inflación, estabilizadores automáticos (González-Páramo, 1992). El paro aumentó por la quiebra de empresas y elevó la NAIRU<sup>20</sup> del 3,4% al de finales de los 70 al 18,4% a comienzos de los 80 (Dolado y Malo de Molina, 1985)

**Tabla 4. Comparación de Crecimiento por PIB per cápita. USD, benchmark 2011.**

	<b>Alemania</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>	<b>España</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>
<b>1975</b>	24.323		14.933	
<b>1985</b>	30.584		17.381	
<b>Promedio</b>		<b>2,3%</b>		<b>1,5%</b>
<b>Acumulado</b>		<b>25,7%</b>		<b>16,4%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison

<sup>20</sup> Tasa de paro no aceleradora de la inflación.

### ***3.5. Recuperación e integración europea 1986-2007***

Por el lado de la oferta, la era de la informática y las comunicaciones, sirvieron para mejorar las capacidades empresariales, donde se produce una transición de la gran empresa gerencial a la red empresarial, comenzando a agruparse empresas de diferentes sectores, que desarrollarán una colaboración técnica y comercial, conformando un nuevo modelo productivo con la electrónica como sector motriz (Collantes, 2017).

#### **- Alemania**

La regulación del mercado laboral acometida en 1985 con la introducción del contrato temporal y el impacto que el mercado único tuvo en la eliminación de barreras a la entrada en mercados de productos y la viabilidad para fusiones y adquisiciones a nivel internacional dispararon la productividad hacia finales de los 80 (O'Mahony, 1992).

La política de trabajo proactiva, donde los trabajadores trabajaban junto a supervisores de la producción para desarrollar y adaptar la maquinaria, introducía mejoras en la cadena de montaje, permitía mantener la competitividad en altos niveles. Las habilidades complementarias de los empleados<sup>21</sup> permitían obtener mejoras con una relación bajo coste y elevada rentabilidad, produciéndose una adaptación de las industrias principales (maquinaria, automóvil, química y banca). Por otra parte, las industrias ricardianas (agricultura, minería, naval), se blindaron, por parte del gobierno, con subsidios y una alta protección al trabajador.

La aplicación de nuevas tecnologías a finales de los 80, hacía más necesaria la inversión en capital humano que en un stock de capital físico para obtener mayores ganancias en productividad. De manera que las instituciones se reorientaron al fortalecimiento de la inversión en capital humano que estimulasen inversiones complementarias en capital e intangible (innovación). No obstante, las instituciones científicas, a través de la intervención directa del gobierno, no consiguieron avanzar en los nuevos campos de la biotecnología ni la electrónica.

La reunificación alemana hizo palpables las diferencias de acumulación de capital físico y humano existentes, la mayor productividad y la brecha salarial con la zona oriental, que

---

<sup>21</sup> Conocido comúnmente como multiskilling.

hizo necesario acometer reformas para mantener la estabilidad, llevándose a cabo la privatización del sector público de la RFA, reestructuraciones empresariales y alzas salariales para los empleados de la zona oriental.

En 2002 se inició un paquete de reformas económicas, conocido como Agenda 2010, para mejorar la competitividad que se había visto ligeramente minorada desde la reunificación. Su núcleo central fueron las reformas laborales, donde las Leyes “Hartz IV” adquirieron especial protagonismo y crítica, ya que contenía aspectos tales como recortes en protección social, reducción de salarios reales, privatización de servicios públicos, bajada sociedades e IRPF y subida de impuesto indirectos. Su principal objetivo era dinamizar la economía reduciendo el gasto público. Estas reformas estructurales permitirán un mejor comportamiento de su economía tras la crisis de 2008.

- España

La integración europea mejoró las expectativas de los inversores ante una nueva fase económica que atrajo capitales e inversiones. Los fondos europeos para el desarrollo de regiones menos avanzadas incrementaron la iniciativa privada. La inversión extranjera directa produjo una transferencia tecnológica y unos efectos inmediatos en el mercado de trabajo, disminuyendo el paro de 21,9% en 1985 al 16,3% en 1990 (Viñals, 1992). La reducción del déficit público, necesaria para el acceso, se logró con la venta de grandes compañías con escasa rentabilidad que podían ser aprovechadas mejor por Alemania gracias a mayores economías de escala y la generación de sinergias.

La entrada con un elevado tipo de cambio, dada la escasa productividad por la baja ratio capital-trabajo que constituía un diferencial de precios muy alto respecto a los socios europeos, minó la competitividad de los productos españoles, pero mejorando los salarios reales y permitiendo adquirir materias primas y bienes intermedios a bajos precios, de manera que la excesiva apreciación no supuso una pérdida neta de competitividad.

El posicionamiento comercial de España, así como otros países de la periferia se basaba en la exportación de sector primario y turismo, mientras que para crecer en sectores intensivos en capital y mejorar las bases tecnológicas era necesarias la importación de bienes de equipo de alto valor añadido de países centrales, como



Alemania. Por lo que se produjo un incremento de las importaciones manufactureras en un 53% de países de la Comunidad, Alemania principalmente, y también mejoraron las exportaciones manufactureras en un 28% hacia países de la unión, generando un déficit por cuenta corriente del 2% del PIB anual hasta 1990 (Martín, 1992).

La política económica procíclica adoptada generó desequilibrios presupuestarios. En primer lugar, la política monetaria restrictiva que se venía aplicando para frenar la espiral inflacionista, chocaba con el tipo de cambio, ya que un aumento de los tipos de interés, no sólo incrementaba el margen bancario, sino que atraía capital extranjero, reforzado por la liberalización de los mercados de capitales, que aumentaba la cantidad de dinero en circulación en la economía, provocando una sobrevaloración de la peseta y empeorando el déficit por cuenta corriente. La intervención del Banco de España con medidas de esterilización para reducir el crédito doméstico aumentó todavía más los tipos de interés. En segundo lugar, la política fiscal expansionaria también ayudó a incrementar el déficit público a partir de los 90.

La recesión internacional de principios de los 90 y las tensiones en el mercado de divisas, por la pérdida de credibilidad tras el abandono de la convertibilidad de la peseta en oro, llevó a 3 devaluaciones de la peseta (20% en total) que mejoraron la competitividad, pero con un aumento de la inflación (de la Escosura, 1994).

Las reformas laborales no lograban otorgar flexibilidad al mercado laboral debido a la baja movilidad del trabajo por rigideces del mercado inmobiliario y una alta indexación de los salarios a la inflación eran los principales obstáculos para la reducción del desempleo. La indexación implicaba que los shocks de demanda no tenían impacto directo en el empleo, pero los shocks de oferta sí que amplificaban un impacto desfavorable sobre el empleo. Además, los altos costes de despido impedían la flexibilidad laboral y creaban una débil relación entre los salarios y el valor marginal de la productividad laboral, estableciendo una baja flexibilidad salarial (Andrés y García, 1992).

Las empresas aumentaban el salario medio del país al ofertar empleos con una remuneración superior a la media para atraer a los trabajadores más cualificados, que eventualmente aumentaba el desempleo (Andrés y García, 1992).

La finalización de la era industrial, como sector motriz, dio paso a una desindustrialización, y se tomó como relevo la construcción, como nuevo motor de la economía que generase estímulos al resto de sectores. España era un país con escasas bases tecnológicas y dependiente de innovaciones externas, en comparación a Alemania, y la construcción era un sector con escaso contenido tecnológico, intensivo en mano de obra y con escasa competencia extranjera, además las capacidades laborales y empresariales en las que se basaba para poder desarrollarse ya se poseían. Por otro lado, la demanda de viviendas crecía a mayor ritmo que la población, debido a parejas sin hijos y viviendas unipersonales. La inmigración, que era alta en los 90, permitía su contratación con salarios más bajos. Se produjo un sobredimensionamiento de la construcción y la subida de los precios desproporcionada daba la señal a familias y promotores de que invertir era cada vez más rentable. La especulación por parte de inversores llevó a la formación de castillos en el aire, generando una burbuja inmobiliaria (Collantes, 2017).

La política económica no supo reaccionar, sino que además agravó el problema al liberalizar el mercado del suelo, zonas que antes no eran urbanizables ahora podía construirse en ellas. Además, el sobredimensionamiento radicaba también en la burbuja financiera, las cajas de ahorro, muchas de ellas dirigidas por gestores con escasa cualificación en materia económico-financiera y que en principio eran entidades sin ánimo de lucro, querían aprovecharse del boom inmobiliario y comenzaron a hacer negocios fuera de la comunidad autónoma a la que pertenecían. La entrada del Euro supuso la aplicación de menores tipos de interés, respecto a los que existía antes con la peseta, haciendo más atractivos el crédito y el préstamo inmobiliario, además, no se evaluó de manera adecuada el riesgo de crédito. Este panorama nacional produjo una deformación de la estructura económica española. Continuando por el lado de la oferta, gobierno e instituciones continuaban agravando el problema, ya que la Hacienda Pública estaba recaudando más que nunca, engordando las arcas públicas también a través de fondos de cohesión europeos que se aplicaron a políticas de apoyo a la inversión, sobre todo infraestructuras, cuyos proyectos tenían una mayor motivación política que económica (Collantes, 2017).

El hundimiento de la construcción, la inversión empresarial y la producción industrial cayeron en el último trimestre del año 2007 fue debido a un desencadenante exógeno; el estallido de las *subprime* en Estados Unidos, que comenzó con la quiebra de Bear Stearns. La crisis financiera se extendió al mercado global de capitales, donde las

entidades españolas se financiaban. Al acabarse la financiación a bajos tipos de interés, se produjo el estallido de la burbuja inmobiliaria, produciéndose una saturación de la demanda que llevaron a caídas abultadas de precios junto a las expectativas, que hundieron la inversión. El cierre del crédito a las empresas impidió que estas pudiesen acceder a financiación para acometer inversiones, generando una espiral contractiva en la economía que afectaba a todos los sectores. La situación se vio agravada cuando los problemas del lado de la oferta pasaron al lado de la demanda, aumentando el desempleo y provocando un shock de demanda con la caída del consumo interno, y que afectó al sector público con la caída de los ingresos fiscales, que aumentaron la deuda pública (Collantes, 2017).

En definitiva, el problema era que el nuevo modelo de crecimiento español, basado en la construcción, carecía de capacidad para elevar el nivel tecnológico y por tanto no era sector viable a largo plazo sobre el que pudiese apoyarse el resto de la economía nacional. Poniendo de manifiesto la escasa visión estratégica a largo plazo, donde se actuaba de acuerdo a las señales que el mercado enviaba a corto plazo, que suponía invertir en sectores que no tenían futuro (Collantes, 2017).

También contribuyó una infravaloración del riesgo por parte de los agentes económicos. Por un lado, las entidades financieras vieron como sus activos hipotecarios pasaron a convertirse en activos tóxicos cuando los prestatarios se declararon insolventes. Por otro lado, los prestatarios, en el caso de las economías domésticas, no descontaron el riesgo de impago en que podían incurrir al perder sus empleos, y que muchos de ellos ya no pudieron acceder al mercado laboral, de manera que sólo los que tuvieron los ahorros suficientes pudieron hacer frente al pasivo. En el caso de los promotores inmobiliarios e inversores, no se valoró la situación de la caída de la demanda interna, de la que el sector de la construcción era fuertemente dependiente, tampoco de la formación de “castillos en el aire”, donde el único motivo para comprar, aunque se considerase que el bien estaba sobrevalorado, era el hecho de que se pensaba que se podía vender a un mayor precio.

Es justo comentar también, que la política monetaria llevada a cabo tampoco ayudó, ya que la bajada de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo, que mantuvo bajo el precio del dinero entre 2002 y 2006, cuando se generaba crecimiento económico en un ambiente de inflación controlada, generó inversiones injustificadas

**Tabla 5. Comparación de Crecimiento por PIB per cápita. USD, benchmark**

	<b>Alemania</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>	<b>España</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>
<b>1985</b>	30.584		17.381	
<b>2007</b>	41.587		33.801	
<b>Promedio</b>		<b>1,4%</b>		<b>3,1%</b>
<b>Acumulado</b>		<b>36,0%</b>		<b>94,5%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison

### ***3.6. Divergencia tras la crisis hasta la actualidad***

#### ***- Alemania***

La economía alemana pasó de ser el “enfermo” de Europa a comienzos de siglo, lastrada por el estancamiento de su economía, a ser el tercer exportador mundial en 2010 con el 45% de su PIB y un 90% de la producción exportada producida en territorio nacional.

El diferente comportamiento de los empresarios alemanes, muestra las mayores capacidades organizacionales de sus empresas respecto a las españolas. Durante ciclos expansivos de la economía, invertían en la modernización de su base productiva adquiriendo bienes de equipo que mejorasen la productividad y lograsen ser más competitivos. Frente al empresario español que contrataba mano de obra temporal para cubrir el aumento de la demanda. Pero el éxito alemán radicaba también en ciclo contractivos, donde el empresario pactaba con los sindicatos la reducción de jornada laboral, es decir, un ajuste vía precios, donde además el trabajador cobraba del Estado la parte correspondiente a esa reducción de jornada, con el propósito de no disminuir la demanda doméstica<sup>22</sup>. En cambio, en España, los ajustes se realizan por ambas vías. La vía cantidades produjo un masivo desempleo que no hizo sino aumentar la NAIRU en un país donde ya era muy elevada, ratificando la casi exclusión del mercado laboral de una

<sup>22</sup> También hubo un ajuste vía cantidades, es decir, aumento de la tasa de paro, pero en menor tamaño respecto al ajuste español, que se caracterizó por un desempleo masivo.

fuerza laboral con unas determinadas características<sup>23</sup>. Además, el empresario alemán ya invertía antes en el trabajador mediante la formación continua dentro de la empresa, que no sólo lograba incrementos en productividad, sino que también le adecuaba a un mercado laboral cada vez más exigente.

En conclusión, por el lado de la oferta, existía un marco regulatorio con una política laboral antidespidos con apoyo del sector público, que ayudó durante la recesión a mantener los niveles de empleo y la producción, que dependía en gran medida de la demanda externa, no sólo de Europa, sino del resto del mundo. Los salarios también ayudaron, por el lado de la demanda, a mantener la demanda interna, dado también un mayor nivel de ahorro que permitió hacer frente a políticas más restrictivas. Además, un menor endeudamiento de su economía le permitía al sector público financiarse a un menor coste.

#### - España

La destrucción de puestos de empleo no hizo sino aumentar la NAIRU, ya que los trabajadores de larga duración y los escasamente cualificados tienen complicado acceder al mercado laboral por motivos diversos como la deslocalización. El fin de la construcción, como sector motorizador generador de crecimiento económico, obliga a una devaluación interna, es decir, a una disminución de los costes laborales unitarios mediante descensos salariales reales, empeorando la posición de los trabajadores frente al empresario, que obligan a ganar competitividad para exportar, dada que no fue posible una inversión a largo plazo centradas en el aumento de las bases tecnológicas que aumentasen la productividad de las empresas.

La reforma laboral de 2012 actuó sobre el eje de la oferta, devaluando el otro eje, de manera que, si se reducen los costes laborales, el empresario tendrá incentivos a contratar, activando el segundo eje. Pero la introducción del contrato temporal no hace sino dificultar la acumulación de capacidades laborales y reducir por tanto la productividad laboral, que conlleva un ajuste en los salarios, que disminuyen la demanda doméstica, de manera que se tenga que depender de la demanda externa para mantener la producción y

---

<sup>23</sup> Desempleados de larga duración, sin cualificación y mayores de una determinada edad.

contratar, pero eso nos hace depender del tipo de cambio del Euro, y también es importante destacar la escasa actividad exportadora del tejido empresarial español, que está conformado en su mayoría por PYMES.

El rescate bancario de 2012 obligó a la aplicación de medidas austeras para la consecución de objetivos de reducción del déficit público, generando una crisis fiscal<sup>24</sup> y un aumento de la desigualdad en España.

La elevada carga que soporta el Estado, con la formación de pirámides de población invertidas ha creado un cierto escepticismo sobre el sostenimiento del estado del bienestar, las pensiones de jubilación, como instrumento redistributivo, han llevado a reconocer que es necesario acometer una reforma para sostener el sistema de reparto, con dos posibles soluciones; aumentar las cotizaciones de manera que los ingresos se igualen a los gastos o reducir la partida de gastos, es decir, bajar las pensiones. En lo que respecta a la primera solución, en España todavía hay más de 3 millones de parados, pero el elevado desempleo<sup>25</sup> es una consecuencia de problemas estructurales en la economía española que hacen difícil la generación de empleo. La segunda opción es más difícil de llevar a cabo, ya que estamos ante un tema imposible de despolitizar porque afecta a más de un tercio del electorado, no obstante, es conveniente afirmar que España tiene una tasa de sustitución por encima de la media de la OCDE.

En conclusión, es necesario que España realice mejoras de sus bases tecnológicas y capacidades empresariales para aumentar la productividad y así lograr salir de un proceso de ajuste que dura ya diez años, un incremento en la partida de I+D+i, una mejora del sistema educativo, un desarrollo de colaboraciones público-privadas más eficientes y una mejor organización social y política podrán mejorar el crecimiento económico en una perspectiva a largo plazo. No obstante, la capacidad imitadora se ha perdido casi por completo, ya que la tercera revolución dio paso a una tecnología flexible, con un producto estandarizado y diferenciado, que limita las posibilidades de transferencia e importación.

---

<sup>24</sup> Recortes del gasto público proequidad.

<sup>25</sup> Segunda tasa de paro más elevada de la OCDE.

**Tabla 6. Comparación de Crecimiento por PIB per cápita. USD, benchmark**

	<b>Alemania</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>	<b>España</b>	<b>Tasa Crecimiento Anual</b>
<b>2007</b>	41.587		33.801	
<b>2016</b>	44.689		30.110	
<b>Promedio</b>		<b>0,8%</b>		<b>-1,2%</b>
<b>Acumulado</b>		<b>7,5%</b>		<b>-10,9%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison

## 4. Conclusiones

La evidencia empírica nos muestra como la economía española presenta una pauta cíclica de convergencia durante coyunturas globales positivas, mientras que en períodos de recesión o estancamiento global su divergencia respecto a las economías más avanzadas no hace sino incrementar el “gap”. Las causas, por el lado de la oferta, por las que se viene sucediendo este patrón a lo largo de toda la serie temporal son las siguientes:

- Dependencia tecnológica de economías más avanzadas, convirtiéndose en un importador tecnológico neto, de manera que depende de la actividad innovadora de estos países (dados los escasos niveles de inversión en I+D+i en España en comparación a economías más fuertes como la alemana), llevándole a poseer un menor contenido tecnológico.
- El tejido empresarial español está conformado mayormente por PYMES. La mayoría de ellas únicamente se centran en el mercado nacional, de manera que no están atentas a los cambios que se producen en unos más dinámicos mercados internacionales, por lo que reaccionan con demora. Además, su escaso tamaño no les permite aprovechar todo el potencial de las mejoras que introducen. Por estos motivos las PYMES españolas son escasamente competitivas respecto a las alemanas<sup>26</sup>, porque no aprovechan las mejoras técnicas y organizacionales surgidas en el exterior al no estar involucradas en ese ambiente.
- El marco regulatorio español ha tardado en reorientarse hacia una mayor coordinación vía mercado, lo que ha llevado a decisiones, por parte de los agentes económicos, que perjudicaban a la competitividad a largo plazo y a la igualdad.

Alemania se ha consolidado como un líder mundial en el campo de la ingeniería, aunque la debilidad europea en el sector de la electrónica ya puede apreciarse en menores crecimientos del PIB per cápita.

España, por su parte, debe plantear soluciones para salir de un largo proceso de ajuste en el que lleva inmersa desde la crisis financiera de 2007. Por un lado, uno de los sectores más beneficiados por el auge de la electrónica ha sido el bancario y financiero. El sector

---

<sup>26</sup> Destacan grandes empresas conocidas como “hidden champions” centradas en la exportación.



bancario español es altamente competitivo y está presente en mercados internacionales, por lo que es una industria en la que se debe mantener e intentar mejorar la posición internacional. Por otro lado, España muestra unas características geográficas propicias para ser líder mundial en el sector de las energías renovables, que podría consolidarse como su sector motriz en la economía donde se apoyasen otros sectores, como podría ser la movilidad sostenible. La necesidad de elaborar y llevar a cabo un plan estratégico nacional de la industria, que otorgase a la economía española una ventaja comparativa sostenible, en este sentido, puede llevarse también a cabo buscando la colaboración de otras naciones con intereses y posiciones similares, de manera que se comparta la inversión en I+D+i, pero también los avances, en el campo de las energías renovables y la movilidad sostenible.

## Bibliografía

- Abelshauser, W. (ed.) 1991. *American aid and West German economic recovery: A macroeconomic perspective* (Oxford University Press).
- Abramovitz, M. (ed.) 1989. *Thinking about Growth* (Cambridge University Press).
- Andrés, J. y García, J. 1992. *Principales rasgos del mercado de trabajo español ante 1992* (Editorial Alianza).
- Bhaskar, V. y Glyn, A. 1992. *Investment and profitability: The evidence from the advanced capitalist countries* (Oxford Institute of Economics and Statistics, Applied Economics Discussion, Paper 144).
- Broadberry, S. y O'Rourke K. H. (eds.) 2010. *The Cambridge economic history of modern Europe*. Volume 2. (Cambridge University Press).
- Carlin, W. 1987. *The development of the factor distribution of income and profitability in West Germany, 1945-1973* (D.Phil. thesis, Oxford University).
- Collantes, F. 2017. *La economía española en 3D: oferta, demanda y largo plazo* (Editorial Pirámide).
- Crafts, N. y Toniolo G. (eds.) 1996. *Economic growth in Europe since 1945* (Cambridge University Press).
- De la Dehesa, G., Ruiz, J.J. y Torres A. (eds.) 1991. *Liberalizing foreign trade: the experience of New Zealand, Spain and Turkey* (Cambridge, MA:Blackwell).
- De la Escosura, L. 1994. *Growth and structural change in Spain, 19th-20th centuries* (Universidad Carlos III).
- Dolado, J.J. y Malo de Molina, J.L. 1985. *Desempleo y rigidez del mercado de trabajo en España* (Boletín Económico del Banco de España, septiembre 22-36).
- Donges, J.B. 1976. *La industrialización en España: Políticas, logros, perspectivas* (Oikos Tau).
- Dowrick, S. y Nguyen, D. 1989. *OECD comparative economic growth 1950-85: catch-up and convergence* (American Economic Review 79: 1010-30).
- Eichengreen, B. (ed.) 2007. *The European economy since 1945: Coordinated capitalism and beyond* (Princeton University Press).
- Fraile, P. 1993. *Regulatory capture in peripheral Europe: The Spanish steel industry 1941-1981, an institutional analysis* (Universidad Carlos III).

- González, M.J. 1979. *La economía política del franquismo 1940-1970: Dirigismo, mercado y planificación* (Editorial Tecnos).
- González-Páramo, J.M. 1992. *El papel del sector público español en el proceso de integración económica en Europa* (Editorial Alianza).
- Maddison, A. (ed.) 1995. *Monitoring the World economy 1820-1992* (OECD).
- Martín, C. 1992. *El comercio industrial español ante el mercado único europeo* (Editorial Alianza).
- Müller-Jentsch, W. 1981. *Strikes and strike trends in the Federal Republic of Germany, 1950-1978* (Industrial Relations Journal 12(4): 36-57).
- Olson, M. (ed.) 1987. *Individual liberty and democratic decision-making* (Tübingen J.C.B. Mohr, Paul Siebeck).
- O'Mahony, M. 1992. *Productivity levels in British and German manufacturing industry* (National Institute Economic Review, 139 February 46-63).
- Pollard, S. 1991. *La conquista pacífica, Zaragoza* (Prensas Universitarias de Zaragoza).
- Solow, R.M. 1957. *Technical Change and the Aggregate Production Function* (Review of Economics and Statistics 39: 312-20).
- Suárez, F.J. 1992. *Economías de escala, poder de mercado y externalidades: medición de las fuentes del crecimiento español* (Investigaciones Económicas 16 (3): 411-41).
- Viñals, J. 1992. *La economía española ante el Mercado Único: las claves del proceso de integración en la Comunidad Europea* (Editorial Alianza).
- Zamagni, V. 2001. *Historia económica de la Europa contemporánea* (Editorial Crítica).

## Webgrafía

Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/> [2018]

Oficina Federal de Estadística: <https://www.destatis.de/> [2018]

Base datos OCDE: <https://data.oecd.org/> [2018]

Base datos FMI: <https://data.imf.org/> [2018]

Base datos Banco Mundial: <https://data.worldbank.org/> [2018]

Banco Central Europeo: <https://www.ecb.europa.eu/> [2018]

Banco de España: <https://www.bde.es/> [2018]

Base de datos Maddison: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/>  
[2018]

## Anexo

### 1. PIB per cápita. USD. Benchmark 2011.

	<b>Alemania</b>	<b>España</b>		<b>Alemania</b>	<b>España</b>
<b>1950</b>	7.840	4.098	<b>1984</b>	29.863	16.928
<b>1951</b>	8.496	4.485	<b>1985</b>	30.584	17.381
<b>1952</b>	9.197	4.856	<b>1986</b>	31.249	18.028
<b>1953</b>	9.909	4.812	<b>1987</b>	31.718	19.248
<b>1954</b>	10.599	5.120	<b>1988</b>	32.645	20.436
<b>1955</b>	11.710	5.256	<b>1989</b>	33.449	21.722
<b>1956</b>	12.477	5.644	<b>1990</b>	32.178	22.735
<b>1957</b>	13.115	5.797	<b>1991</b>	33.545	23.425
<b>1958</b>	13.609	6.123	<b>1992</b>	33.931	23.671
<b>1959</b>	14.498	6.017	<b>1993</b>	33.387	23.166
<b>1960</b>	15.565	5.960	<b>1994</b>	34.089	23.690
<b>1961</b>	16.064	6.611	<b>1995</b>	34.579	24.465
<b>1962</b>	16.609	7.197	<b>1996</b>	34.761	25.017
<b>1963</b>	16.940	7.854	<b>1997</b>	35.352	25.856
<b>1964</b>	17.822	8.218	<b>1998</b>	36.047	26.949
<b>1965</b>	18.556	8.778	<b>1999</b>	36.739	28.127
<b>1966</b>	18.964	9.324	<b>2000</b>	37.776	29.481
<b>1967</b>	18.982	9.719	<b>2001</b>	38.352	30.501
<b>1968</b>	19.927	10.183	<b>2002</b>	38.288	30.902
<b>1969</b>	21.090	11.012	<b>2003</b>	37.995	31.315
<b>1970</b>	21.896	11.253	<b>2004</b>	38.448	31.823
<b>1971</b>	22.376	11.705	<b>2005</b>	38.741	32.406
<b>1972</b>	23.192	12.773	<b>2006</b>	40.220	33.211
<b>1973</b>	24.173	13.770	<b>2007</b>	41.587	33.801
<b>1974</b>	24.368	14.658	<b>2008</b>	42.117	33.643
<b>1975</b>	24.323	14.933	<b>2009</b>	39.852	32.181
<b>1976</b>	25.623	15.443	<b>2010</b>	41.576	32.042
<b>1977</b>	26.406	15.784	<b>2011</b>	43.189	31.600
<b>1978</b>	27.181	16.058	<b>2012</b>	43.320	30.699
<b>1979</b>	28.268	16.186	<b>2013</b>	43.413	30.280
<b>1980</b>	28.512	16.574	<b>2014</b>	43.922	30.819
<b>1981</b>	28.581	16.440	<b>2015</b>	44.293	31.847
<b>1982</b>	28.361	16.618	<b>2016</b>	44.689	30.110
<b>1983</b>	28.946	16.846			

Fuente: Base de datos Maddison

**2. PIB per cápita español como % del alemán. Figurar relativas.**

<b>1950</b>	52%	<b>1984</b>	57%
<b>1951</b>	53%	<b>1985</b>	57%
<b>1952</b>	53%	<b>1986</b>	58%
<b>1953</b>	49%	<b>1987</b>	61%
<b>1954</b>	48%	<b>1988</b>	63%
<b>1955</b>	45%	<b>1989</b>	65%
<b>1956</b>	45%	<b>1990</b>	71%
<b>1957</b>	44%	<b>1991</b>	70%
<b>1958</b>	45%	<b>1992</b>	70%
<b>1959</b>	42%	<b>1993</b>	69%
<b>1960</b>	38%	<b>1994</b>	69%
<b>1961</b>	41%	<b>1995</b>	71%
<b>1962</b>	43%	<b>1996</b>	72%
<b>1963</b>	46%	<b>1997</b>	73%
<b>1964</b>	46%	<b>1998</b>	75%
<b>1965</b>	47%	<b>1999</b>	77%
<b>1966</b>	49%	<b>2000</b>	78%
<b>1967</b>	51%	<b>2001</b>	80%
<b>1968</b>	51%	<b>2002</b>	81%
<b>1969</b>	52%	<b>2003</b>	82%
<b>1970</b>	51%	<b>2004</b>	83%
<b>1971</b>	52%	<b>2005</b>	84%
<b>1972</b>	55%	<b>2006</b>	83%
<b>1973</b>	57%	<b>2007</b>	81%
<b>1974</b>	60%	<b>2008</b>	80%
<b>1975</b>	61%	<b>2009</b>	81%
<b>1976</b>	60%	<b>2010</b>	77%
<b>1977</b>	60%	<b>2011</b>	73%
<b>1978</b>	59%	<b>2012</b>	71%
<b>1979</b>	57%	<b>2013</b>	70%
<b>1980</b>	58%	<b>2014</b>	70%
<b>1981</b>	58%	<b>2015</b>	72%
<b>1982</b>	59%	<b>2016</b>	67%
<b>1983</b>	58%		

Fuente: Elaboración propia a partir Base datos Maddison